



天辺ダッシュカンパニー
ホームページより

- 本社所在地：茨城県つくば市筑穂1-13-4
- 事業概要：ラーメン店事業、スープ・麺の製造販売事業、のれん分け事業 プロデュース事業
- 常時使用する従業員：230名（2026年2月時点）
- 現在の売上高：14億円（2025年10月期）
- 法人番号：3050002042735
- Web：https://www.teppen-dash.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
芝山健一

ラーメン店の運営とスープ・麺の製造販売を行う 天辺ダッシュカンパニー

天辺ダッシュカンパニーの名前の由来は、ラーメン業界の突き抜けたトップを目指すといった意味と、駆け上がる、奪い取るといった意味を合わせたものである。

ラーメン業界の倒産問題に対して、生き残りをかけたラーメン店が経営できるよう原価を意識したスープ・製麺等の提供及び総合プロデュース等を通してラーメン業界の労働生産性向上に貢献していきます。この為に4つの工場を750坪（建坪）の新規工場に集約することで、当社の労働生産性向上と賃上げを達成するだけでなく、原価低減したスープ・製麺等を供給する店舗を現状の1500店舗から9000店舗に増やし、ラーメン1000円時代に生き残るラーメン店を支援することで日本のラーメン業界全体へ更なる貢献を行っていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標



店舗数を現在の8店舗から26店舗まで増やし売上増を図ると共に、主力のスープ・麺の製造販売も含め2040年には100億円企業を実現させる。

課題

- 従来は150坪（建坪）未満の工場を4つ保有していたが既に生産能力の頭打ちが見えており、売上拡大のためには生産量を増やすことが必須。
- 生産体制の強化に伴い、新規にスープ・麺等の販売先を開拓していく。そのためには社員の営業力強化、次世代幹部候補育成も課題である。
- 店舗数拡大及び工場の生産力向上の為に、人材確保も重課課題であり工程の機械化等により特定技能外国人でも生産可能にしていく必要もある。
- 大型投資であり金融機関からの支援も大事である。
- 事業拡大及び持続的成長発展の為に次世代経営陣体制確立も課題である。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

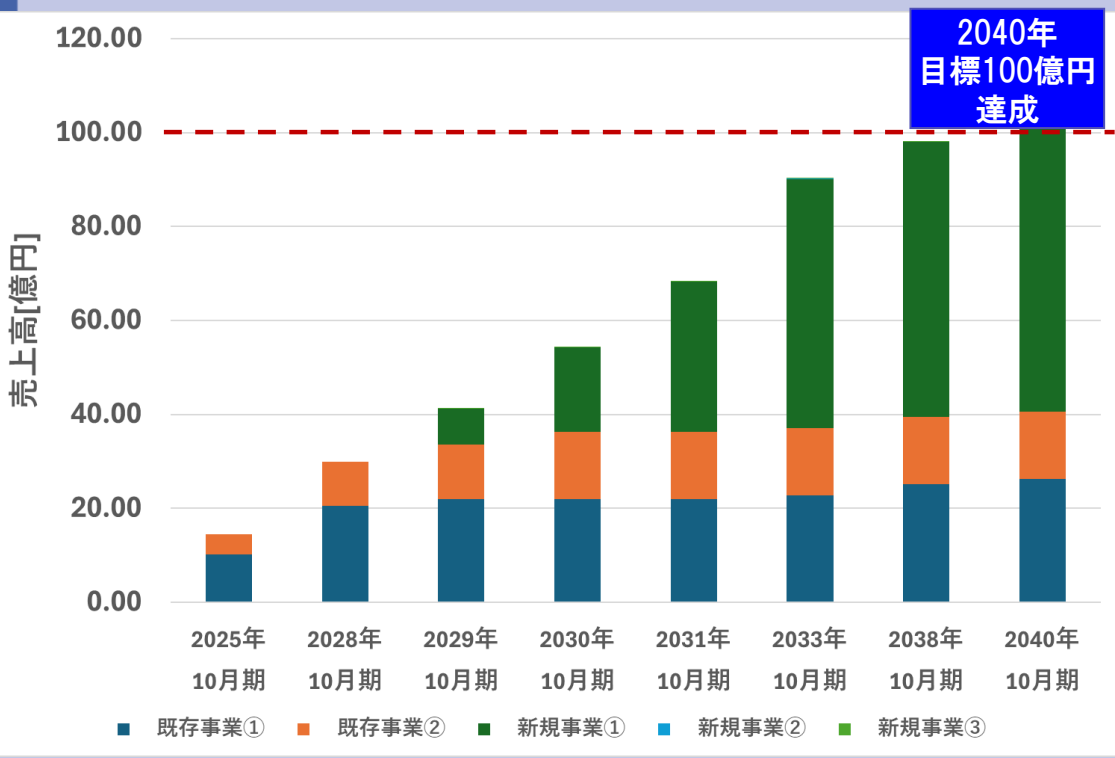
- スープ・麺の製造事業強化とラーメン業界の収益性向上への貢献である。
- ✓ ラーメン1000円時代に生き残るラーメン店を支援する為に当社がある
- ✓ 原価を意識した商品を提供するだけでなく、POP等で生き残る為の総合プロデュースを行っていく。
- ✓ これまで4工場あったが、750坪の工場を新設し集約化することで労働生産性向上だけでなく生産能力を飛躍的に拡大させる。
- 社員教育、幹部育成に励むことで営業力を強化し、販売先を現状の1500店舗から9000店舗と6倍に増加させる。
- 店舗数も26店舗に増やし売上増を図ると共に主力をスープ・麺の製造販売として2040年に100億円企業を実現させる

実施体制

- さらなる経営強化のために、社長経験者であり多くの中小企業を高収益企業にした経営コンサルタントを社長直轄の経営顧問とする。
- 経営顧問と一緒に5年以内に「次世代経営幹部」を育成し代表である芝山が50歳になる7年以内に次期社長候補擁立と持続的経営体制の確立を行う。
- 中小企業強化法による「事業分野別指針」及びJAL再建稲盛式と同様の手法を取り入れ、全社一丸で労働生産性追求活動が展開し、従業員の物心両面の幸せを実現させていく。
- 2023年度は正社員に、前年比で月平均20千円の賃上げを実施したが、今後も特に頑張った分が年収が上がる「収益の見える化」及び「ワクワクする人事制度」を導入し給与支払総額の年平均成長率6%を達成させます。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の目標と課題



	最新決算期	基準年度	事業化1年目	事業化2年目	事業化3年目	5年目	10年目	100億円達成
	2025年 10月期	2028年 10月期	2029年 10月期	2030年 10月期	2031年 10月期	2033年 10月期	2038年 10月期	2040年 10月期
総売上高	1,454,400	2,992,491	4,127,613	5,443,309	6,843,948	9,028,731	9,817,761	10,155,907
既存事業売上高	1,454,400	2,992,491	3,349,800	3,625,050	3,625,050	3,713,678	3,951,229	4,053,034
既存事業①	1,014,000	2,056,641	2,193,750	2,193,750	2,193,750	2,282,378	2,519,929	2,621,734
既存事業②	440,400	935,850	1,156,050	1,431,300	1,431,300	1,431,300	1,431,300	1,431,300
新規事業売上高	0	0	777,813	1,818,259	3,218,898	5,315,054	5,866,531	6,102,873
新規事業①	0	0	767,813	1,804,359	3,203,698	5,298,554	5,850,031	6,086,373
新規事業②	0	0	0	3,900	5,200	6,500	6,500	6,500
新規事業③	0	0	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

- 有限会社天辺ダッシュカンパニーは社名にある通りラーメン業界で突き抜けたトップを目指すことを目標としています。
- 当社は代表が22歳のときに茨城県にて「つけめん・らーめん龍神麺」を開業し現在のれん分けを含め18店舗運営をしています。店舗経営だけではなくスープ、麺などの製造販売事業も行っており、一代で売上高14.5億円まで成長することができました。
- ラーメン業界において倒産増加問題は深刻であり、店舗運営だけでは会社の成長に限界があることを早くから感じ、原価を意識したスープや麺の製造販売も行い生き残りをかけたラーメン店経営ができるよう全国約1500店舗以上の店舗を支援してきました。
- スープ・麺の製造を通してラーメン業界の労働生産性向上への更なる貢献及び当社の100億円企業実現の為に、このたび15億円の事業投資を行い、新たに3つの事業を開始します。
- 【新事業①：茨城ラーメンパークの設立】
 - 現在は麺やスープを全4工場で生産していますが、複数拠点の生産により非生産的でもあり又既に生産能力も頭打ちとなってしまっています。
 - 新たに750坪（建坪）の新工場（茨城ラーメンパーク）を設立し工場を集約させた一拠点での一気通貫生産体制で飛躍的な労働生産性向上と生産量拡大体制を確立します。
 - これまでの現状の1500店舗から9000店舗へと6倍の店舗への提供に拡大していきます。
- 【新事業②：フランチャイズ事業】
 - 一代で会社を成長させることのできた代表の意思を継いだ「のれん分け事業」を現在行っているが、今後はフランチャイズ事業も行っていく。
- 【新事業③：茨城県某市の道の駅販売所開設】
 - 現在、地域活性化の為に某市から打診があり道の駅での販売所を設立する予定です。
 - 道の駅で茨城県で一番食べられているラーメンを味を好んだ顧客に広めることで茨城産ラーメンを全国に広め、地域活性化も含め貢献していきます。
- 今回、総事業費は15億円となる大規模投資となりますが営業利益/EBITDA増による投資対効果(ROI)は高く、4年以内で投資回収が完了する見込みです。又商工中金（水戸支店）から当社のサステナブル経営を高く評価受けており必要な資金として1億円の融資枠を公表いただいております。今回の大型投資においても既に3金融機関からの支援内諾を得ています。
- 中小企業強化法にある「事業分野別指針」及びJAL再建稲盛式と同様の手法を取り入れ、全社一丸で労働生産性追求活動が展開し、従業員の物心両面の幸せを実現させていきます。
- 特に頑張った分が年収が上がる「収益の見える化」及び「ワクワクする人事制度」を導入し給与支払総額の年平均成長率6%を達成させます。
- 5年以内に「次世代経営幹部」を育成し代表である芝山が50歳になる7年以内に次期社長候補擁立と持続的経営体制の確立を行います。